
《识人术在销售中的应用》

【课程背景】

此课程来源于，销售人员，如何正确的识别客户消费心理，如传统面相学中，快速吸取识人的法则与行为心理。

课程作者是一位拥有十五年的易学研究实战者，多家企业的常年高端战略顾问。他把企业人管理者，人事识别中，常遇到的问题，结合传统易经学，五行学，四柱学，面相学，从中吸取了一套独特的快速识人法则。

【课程对象】

销售精英 中高管理 人事管理

【课程时间】

精华版 1 天

【课程目标】

识记：五行学，面相学的实际了解学习。

完善：易经学的相关智慧

运用：面相学，五行学，干支学，对人性的深度分析与及沟通应用。

【授课形式】

轻松教学：理实结合，图文并茂

实战演练：面相分析，个性分析

【授课简介】

五行与性格分析

从名字快速看出他的性格

字体与他人个性

面相学识人法则

名片识人术

四柱学中的识人法则

【课程大纲】

一、周易的起源及哲学意义

1、阴阳爻文化

2、太极暗示

1)阴要藏

2)阳要露

3、五行与身体

4、五行的个性

1)五行与性格

2)五行下的性格沟通

二、名字与字体五行识人

1、名字的结构与形意

2、名字背后的暗示

3、名字与性格分析

4、写字看五行结构

5、字体与人的个性思维

6、字体与个人的能力信任

三、名片与地支十二宫法则

1、名片看透他的运势

2、名片看出他的心性

四、历代名人识人法则

- 1、曾国藩识人之道
- 2、历代名人的识人法则

五、五官的相法法则应用

眼(内心世界)

嘴(观人诚信)

眉毛(人际关系)

鼻子(自控力)财运

耳朵(情义)

法令纹(担当力)

五官与人性分析

六、风水催桃花法则

- 1、风水中的催婚姻应用
- 2、如何找到自己的命中另一半
- 3、风水学中催桃花法则
- 4、现场互动式咨询

七、十二命宫相法法则

- 1、十二命宫的识别
- 2、十二命宫的人性个性能力分析

八、特殊人群面相识别与谈话应对

- 1)容易争吵者的面相
- 2)具有大格局的面相
- 3)准客户的面相
- 4)说慌者的面相
- 5)思考型的面相
- 6)直觉型的面相

九、天干地支与现实人性分析

- 1、十天干的意义与现实与人性分析
- 2、十二支取象与现实关系
- 3、十二地支与事件决策应对

十、四柱纳音与心性分析

- 1、四柱纳音的相法
- 2、纳音下的性格人性

十一、命中谁是我的贵人

- 1、贵人计算法则
- 2、贵人寻找法则
- 3、现场互动